大分☆農・カーボンプロジェクト第６回勉強会　グループ交流概要

九州農政局大分県拠点

日時：令和５年３月６日（月）14：45～16：00
場所：臼杵市野津中央公民館
参加者数：35名
（有機農業者等、生活協同組合コープおおいた、グリーンコープおおいた生活協同組合、大分大学学生、イオン九州株式会社大分商品部、佐伯市、臼杵市、大分県拠点）

テーマ：産地で学ぼう！有機生産者と消費者の交流

グループ交流は、４班に分かれ最初に有機栽培と慣行栽培の人参の食べ比べ体験を行った後、メンバーを入れ替えながら２回の意見交換を行いました。

※ フリートーキング形式につき、主な発言内容を項目別に分けて箇条書きで整理しています。

《有機農業のこだわり、理解してほしいこと（生産者)》

- 環境問題が第一。有機で儲かる農業、後に続く人のことを考える。
- いかに自然と協調できるか。
- 営農を守ることが地域を守ること。
- 地域でのイベントは単なる客寄せでなく、一緒に地域を守る様な取り組みが理想。
- 安全な農産物にこだわっている。有機栽培は労力とコストが掛かることを理解してもらい、有機を選んでほしい。
- こだわりは土づくり、生物多様性などの環境。
- 有機栽培は有機肥料によって自然の力をフォローする栽培方法である。
- 少量多品目で日本では珍しい野菜も作っている。
- 中量中品目で普通の野菜を中心に珍しい物も作っている。
- 少量多品目の農家が多いのは、それが好きだからだと思う。自分は中山間地で魅力的な中量多品目に舵を切りつつある。
- 有機野菜は根がしっかりしていて天候への耐性も強い。
- 化学肥料はサプリと同じ。人間もサプリ中心だと貧弱になる。
- 有機JASは作り方を保証するものであり味の保証ではない。消費者から味についてあまり良い評価を得ないことはよくある。
- 地域おこし協力隊員として２反弱（20ａ）で有機のレンコン栽培を行っている。動物性の堆肥は用いず、おからを原料としたボカシなどで土づくりをしている。
- 美味しいものを消費者に届けることにこだわっている。
- 良質な堆肥を適正量施すなどの土づくりは重要。
- 最近は売れないような形のものを自宅で乾燥・加工し商品化に挑んでいる。
- 土づくりは肥料を買わないのがテーマで、山で枯れ葉を集めたりしている。
- 当方は慣行の倍ぐらいの値付けをすることもあるが、問題なく売れている。消費

者に直接こだわりを説明すると納得してくれる。
・販路開拓は、自分で販売店に頼みに行くこともあるが、マーケットや SNS でのつながりも増えてきた。

《有機農業での目標（生産者）》
・農家同士の協力体制の構築。
・加工業者と連携したビジネスモデル創出により、雇用や新規就農の受け皿となる。
・大分県下の有機農家で共同出荷の取組を始めた。農家の一助になれば良い。
・純粋に美味しいものに価値が付き、さらに環境にやさしいという価値が付いてくるようになれば良いと思う。

《有機農業の課題》
・資材価格などが上がり収益が圧迫されていることが一番困っている。生産者間の価格競争の面もあり出荷価格に反映できない。
・安全安心なものを提供しようと日々努力しているのに、価格面だけで見られる（安く買いたたかれる）ことが残念。流通業者への販売価格は慣行のせいぜい３割増しだが、有機農家の苦労はそんな程度ではない。
・生産者と消費者の有機に対する考え方のギャップ。
・どのように販売するか難しい。
・臼杵市の独自ブランド「ほんまもん農産物」で大手の規模と商圏には太刀打ちできない。地域内での消費とふるさと納税程度。
・有機生産者数や生産量が少ないので、ロットも小さくなる。
・我々の農産物は慣行栽培の価格の５割増し程度になることもあるが、再生産可能な価格設定としている。
・学校給食向けに栽培したもので規格外の小さなものは、使い道がないのでほとんど廃棄されているようだ。
・獣害は直接の食害だけでなく、匂いによる被害もありショックが大きい。

《学校給食での利用について》
・学校給食で有機農産物の利用が進まない理由は、給食センターの共同調理で機械を使うため、ある程度の規格化と数量の確保ができないと受け入れられず、少量多品目が多い有機農家では応えられないためだと思う。
・佐伯市としては、有機生産者を増やすため全量買い取りたいが、大きな給食センターほど規格に対する要求が厳しくて悩みどころ。
・今後はイベント的にスポットで有機農産物を使う形が現実的ではないか。
・学校教育の一環で地産地消や有機農業の授業と学校給食をセットで行うべき。
・有機農産物を学校給食で活用してはどうか。

《農薬のドリフト防止について》
・有機圃場と慣行圃場が隣接している場合は、相手方に風の吹く日やドローンでの

農薬散布を遠慮してもらっている。

・入植時にリスクの少ない圃場を選んだり、ビニールハウスで遮断したりしているが、慣行農家の理解と協力は必要。

・空中散布では効率的散布のために展着剤を使うので、思ったほど周辺への飛散はない。（行政の補足意見）

《有機農産物に対する考え方（消費者）》

・生産者の手間に対する支払を厭わない消費者も多い。

・安全安心な物はほしいが、値段は気にする。慣行と比べて１割高ぐらいまでなら買っても良い。

・安心な物を手に入れるために少しの負担増を許容することは必要と思うが、どうしても価格の安い野菜に目が行ってしまう。

・オーガニックマーケットなどのイベントは、生産者の顔が見えるようできるだけ小規模が良い。

・以前は調味料でごまかす感じだったが、有機野菜は料理の腕がなくても美味しい。

・届いた有機野菜が虫にほとんど食べられていても、有機だから仕方ないと考え残った可食部を食べる。有機は皮まで食べられるところが良い。

・有機野菜はポジティブなイメージがあるが、知人に違いが分からないと言われ良いところを説明できなかった自分にがっかりした。

・作り手の顔が見えたら安心。多少の虫食いやエグ味などは問題ない。

・以前有機野菜を購入したが、それ以降はどこで販売しているか情報がない。

・有機農産物は商品情報より知っている農家から買いたいという気持ちが強い。

《小売側の事情について》

・当生協では、店舗単位や継続販売などで小ロットでも取引の相談に乗れる。

・週に 300 パックなど、一定期間に安定的な入荷ができれば取引の相談も十分できる。

・現在は慣行の野菜がメインで、有機のものもあるという立ち位置なので、ロットが小さくても問題はない。

・店頭にお客様の目を引くような珍しい野菜を並べることも必要と感じた。

・有機農産物は生産量が少なく、収穫時期が限られるなど確保が難しい。葉物野菜などは特に需要が多いので、地域を越えた生産者の連携で数量の確保ができればありがたい。

・当方の売上は、全青果のうち有機が２％程度であるが、値段が最大のネック。

・仕入担当として有機野菜を増やしたいが、お客様が買いづらい値段になることが課題。

・消費者は１～２割高なら買うが５割高以上は買わない。小売としてどのような値付けをしたら良いか悩ましい。

・店舗で一番売れる野菜は、常備野菜の玉ねぎやトマト。最近はカット野菜の売上げも伸びている。

・関連会社のイオンアグリ創造(株)では、規格外のトマトを少し安く販売し売れ行きが良い。規格外でも需要はあると思う。

《国・行政に対する要望等》

・有機や独自ブランド、イベントなどを広く周知することに行政はもっと支援を。例えば、ツールやノウハウなど。

・消費者と生産者の出会いの場を積極的に作ってほしい。

《全体総括》大分県拠点

土づくりセンターの見学など初めての経験は、帰って周囲にも伝えていただきたい。人参の食べ比べなど体験しないと分からないことは多い。また、グループ交流ではとても活発な意見交換ができたと思う。この経験を皆さんも次に活かしてもらいたい。このような勉強会はこれからも続けて拡げていきたい。

（以　上）